До первой уступки: 18 проверок запасного варианта

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Исполнимость

- [ ] **Действие названо.** Есть конкретный следующий шаг. Желания недостаточно.
- [ ] **Владелец назначен.** Понятно, кто действует. Не оставляйте общую задачу.
- [ ] **Срок проверен.** Известна дата решения. Не пишите «когда-нибудь».
- [ ] **Основание найдено.** Есть факт или подтверждение. Интерес не равен покупке.
- [ ] **Неизвестное отмечено.** Пробел виден в карточке. Не заполняйте догадкой.
- [ ] **Актуальность проверена.** Стоит дата сверки. Старое сообщение не обновляется само.

Сравнение

- [ ] **Цена записана.** Указана сумма предложения. Не берите цену объявления.
- [ ] **Условия названы.** Есть расчёт и освобождение. Не сравнивайте только суммы.
- [ ] **Разные расходы выделены.** Понятно, почему они возникают. Не добавляйте произвольное.
- [ ] **Общие платежи отделены.** Граница расчёта ясна. Это не полный бюджет.
- [ ] **Изменение пересчитано.** Проверен значимый расход. Одной оценки мало.
- [ ] **Риски описаны словами.** Неизвестное не скрыто. Не выдумывайте вероятность.

Решение и передача

- [ ] **Приоритет клиента понятен.** Он сформулирован самим клиентом. Не решайте за него.
- [ ] **Ответ согласован.** Есть точная передаваемая позиция. Не смягчайте самовольно.
- [ ] **Сведения ограничены.** Понятно, что можно раскрыть. Не выдавайте скрытую границу.
- [ ] **Срок ответа реален.** Клиент доступен для решения. Не обещайте пять минут.
- [ ] **Пересмотр назначен.** Есть дата и повод обновления. Карта не бессрочная.
- [ ] **Следующий шаг записан.** Есть действие после ответа. Не завершайте запись словом «ждём».

Запишите факты и следующий шаг

Впишите факты. Рядом с оценкой укажите основание. Неизвестное оставьте словами, не заменяйте нулём.

Код объекта: _____ Проверил: _____

Поле	Текущее предложение	Запасной маршрут
Цена и источник		
Срок и освобождение		
Различающиеся расходы		

Будущий покупатель выдан за реального. верните статус «не подтверждено».

Сравнивается только цена. добавьте сроки и разные расходы.

Сумма названа чистой без полного расчёта. уточните границу расчёта.

Клиент выбирает из непонятных вариантов. попросите пересказать разницу.

Основание устарело. сверьте доступность заново.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Договорённости теряются после разговора?

Диагностическая карта помогает разобрать привлечение, первый ответ и последующие действия. Найдите участок, который мешает довести обращение до следующего шага.

Разобрать свой процесс →

Проверьте исполнимость альтернативы, сравнимость условий и согласование решения с клиентом перед ответом второй стороне. Подготовлено 2026-10-16.